

10.12.2012 - 07:05 Uhr

Umfrage Coller Capital: Investoren rechnen mit zweistelligen Renditen für Private Equity

London (ots) -

- Die Hälfte der nordamerikanischen Private-Equity-Anleger (Limited Partners, LPs) planen, die Zahl ihrer Fondsmanager (General Partners, GPs) in den nächsten zwei Jahren zu verringern
- Zwei Drittel der LPs erwarten, dass die Ausfallquoten bei Buyouts in Europa in den nächsten zwei bis drei Jahren steigen werden
- Zwei Drittel der nordamerikanischen LPs sind der Ansicht, dass die derzeitige Marktschwäche bei Börsenneuemissionen (IPO) zum Teil strukturell ist
- 43% der Private-Equity-Anleger meinen, dass sich das Risiko-Ertrags-Verhältnis in China verschlechtert

Wie das neueste Global Private Equity Barometer von Coller Capital zeigt, haben Private-Equity-Investoren (LPs), die die Führungskräfte in Abhängigkeit von der Performance ihrer Portfolios vergüten, in den letzten fünf Jahren überdurchschnittliche Erträge erzielt. Über die Hälfte (55%) der LPs mit performanceabhängiger Vergütung erreichten in den letzten fünf Jahren jährliche Nettorenditen von über 11%, während es bei anderen LPs weniger als ein Fünftel (19%) waren.

Die Pläne und Erwartungen der LPs in Bezug auf Private Equity sind grundsätzlich positiv. Doch sehen LPs für jede der drei Hauptregionen für Private Equity spezielle Herausforderungen, die sie teilweise zur Veränderung ihres Engagements in dieser Anlagekategorie veranlassen werden.

Vier von fünf LPs prognostizieren für die nächsten drei bis fünf Jahre jährliche Nettorenditen aus Private Equity von mehr als 11%. Für den gleichen Zeitraum rechnen 28% der Investoren mit Renditen von über 16%. Infolgedessen planen Investoren, ihre Zielallokation und das Investitionstempo in Private Equity zu erhöhen. In den nächsten zwölf Monaten wird fast ein Drittel (30%) der LPs höhere Zielwerte für ihre Private-Equity-Investitionen festsetzen und ein Drittel beabsichtigt, beschleunigt in diese Anlagekategorie zu investieren. Buyouts in den Industrieländern Nordamerikas und Europas gelten als der attraktivste Private-Equity-Bereich. Dagegen sind nun Buyouts in der Asien-Pazifik-Region, die vor drei oder vier Jahren ganz oben auf der Liste standen, etwas weniger beliebt.

Jeremy Coller, CIO von Coller Capital, meint zu den Barometer-Ergebnissen: "Bei Private Equity geht es vor allem darum, dass die Interessen gleich gerichtet sind. Die Ergebnisse des Barometers zur performanceabhängigen Vergütung zeigen, dass das für LPs genauso wichtig ist wie für GPs. Ein Altersvorsorgeplan beispielsweise kann nur dann gute Renditen aus Private Equity erzielen, wenn stets die richtigen Fondsmanager ausgewählt werden, und um das zu bewerkstelligen, braucht man talentierte, erfahrene und motivierte Personen, die diese Auswahl vornehmen. Eine Unterbezahlung derjenigen, die die Rentengelder investieren, ist einfach nicht im Interesse der Rentner!"

Michael Schad, Partner bei Coller Capital, meint zum deutschsprachigen Markt: "Der Renditedruck wird für institutionelle Investoren im weiter anhaltenden Niedrigzinsumfeld immer bedrohlicher. Insbesondere Versicherungsgesellschaften mit langfristigen, garantierten Zahlungsverprechen brauchen dringend Anlageerfolge jenseits der klassischen Investments in Staats- und Unternehmensanleihen, denn mit ihnen allein ist die nötige Verzinsung des Kapitals nicht mehr zu erreichen. Vor diesem Hintergrund ist die weltweit übereinstimmende Einschätzung der Private-Equity-Investoren, dass diese Anlageklasse in den nächsten Jahren nachhaltig zweistellige Renditen erwirtschaften wird, ein ermutigendes Signal. Tatsächlich zeigt sich inzwischen im deutschsprachigen Markt ein zunehmendes Interesse führender Investoren an Private Equity."

Private Equity Europa

Obwohl Investoren der Ansicht sind, dass Buyouts in Europa im nächsten Jahr eine der attraktivsten Chancen für Private-Equity-Investitionen darstellen, sehen sie doch einige bedeutende Herausforderungen in diesem Bereich. Nach Meinung von knapp über der Hälfte der LPs (52%) wird eine Kreditknappheit in Europa dazu führen, dass einige erstklassige Geschäftsmöglichkeiten nicht im angemessenen Umfang finanziert werden. Zudem rechnen fast zwei Drittel der LPs in den nächsten zwei bis drei Jahren mit einem Anstieg der Ausfallquoten bei Buyouts.

Private Equity Nordamerika

In Nordamerika werden andere Herausforderungen gesehen. Fast zwei Drittel der nordamerikanischen Investoren sind der Meinung, dass zu viele GPs Jagd auf zu wenige Geschäfte in der Region machen - sowohl bei den Buyouts als auch beim Wagniskapital. Dies zeigt sich in den Plänen der LPs hinsichtlich der Zahl der GPs, mit denen sie in Beziehung stehen: Etwa die Hälfte der nordamerikanischen Investoren plant in den nächsten zwei Jahren eine Verkürzung der Liste ihrer GPs. Zwei Drittel der nordamerikanischen LPs sind zudem der Überzeugung, dass die Schwäche der Märkte für Börsengänge kein rein zyklisches,

sondern zum Teil ein strukturelles Phänomen ist, was auf lange Sicht für Private Equity beunruhigend ist.

Private Equity Asien-Pazifik-Region

43% der LPs sind der Ansicht, dass sich bei Private Equity in China das Risiko-Ertrags-Verhältnis verschlechtert. Zum Teil deswegen sagen 20% der LPs, dass sie derzeit ihre Aufmerksamkeit mehr auf neuere Private-Equity-Märkte wie Indonesien und Vietnam richten.

Fundraising

Das Barometer bietet eine interessante Momentaufnahme des Fundraising-Klimas. In den letzten zwei Jahren haben 38% der LPs früh in einen Private-Equity-Fonds investiert, um Rabatte auf Gebühren auszunutzen - und 15% haben dies sogar mehrere Male getan.

Fast zwei Drittel der Investoren berichten, dass ihre Due-Diligence-Prüfungen von potenziellen Fondsinvestitionen seit der Finanzkrise gründlicher sind. Ein bedeutender Anteil von LPs in allen Regionen der Welt sagt, dass sie infolgedessen weniger investiert hätten: die Hälfte (48%) der LPs aus dem Asien-Pazifik-Raum, 29% der LPs aus Nordamerika und 19% der LPs aus Europa. GPs verstehen die Gründe für diese Verweigerungen vielleicht nicht immer ganz. Doch meinte ein Drittel der Investoren, andere Investoren seien nicht ehrlich genug, was ihre Gründe für die Verweigerung von Investitionen betrifft.

Eine der guten Nachrichten für GPs ist die zunehmende Bereitschaft von Investoren, über den Tellerrand des traditionellen Fondsanlagemodells hinauszublicken: 38% der LPs äußerten, sie würden mit einem GP bei einzelnen Transaktionen zusammenarbeiten (18% würden dies jedoch nur, wenn sie schon vorher in den Fonds dieses GPs investiert haben).

Weitere Ergebnisse des Barometers

Die Winterausgabe 2012/2013 des Barometers gibt auch Auskunft über die Meinungen der Anleger über:

- Die Sorgen der Investoren im derzeitigen Fundraising-Umfeld
- Den Ausblick für Ausschüttungen
- Erste Schätzungen des Risikos bei Private Equity in Indien und China

Hinweise für Journalisten:

LPs (Limited Partners) sind Anleger in Private-Equity-Fonds. GPs (General Partners) sind Manager von Private-Equity-Fonds. Das Global Private Equity Barometer von Collier Capital ist eine einzigartige Momentaufnahme der weltweiten Trends in Private Equity. Es bietet einen zweimal jährlich erscheinenden Überblick über die Pläne und Meinungen von institutionellen Private-Equity-Anlegern aus Nordamerika, Europa und dem Asien-Pazifik-Raum (inkl. Mittlerer Osten).

Das aktuelle Barometer erfasste im Herbst 2012 die Ansichten von 131 Private-Equity-Anlegern aus der ganzen Welt. Seine Ergebnisse sind im globalen Maßstab für die LP-Gesamtheit repräsentativ bezüglich Standort der Anleger, Art der Investoren, gesamtes Fondsvolumen und Umfang der Erfahrung mit Private-Equity-Investments.

Über Collier Capital

Collier Capital, gegründet 1990, ist weltweit als Investor auf dem Sekundärmarkt für Private Equity führend - beim Erwerb von Anteilen an Private-Equity-Fonds (Wagniskapital, Buyout und Mezzanine) von den ursprünglichen Erstanlegern und der Übernahme von Unternehmensportfolios von Eigentümern oder Geldgebern von Unternehmen. Der Umfang der Einzelinvestitionen von Collier Capital bewegt sich im Bereich von 1 Million bis über 1 Milliarde US-Dollar.

Collier Capital steht für die Entwicklung des Private-Equity-Sekundärmarktes insgesamt. Im Jahr 1994 legte das Unternehmen den ersten europäischen und 1998 den ersten globalen Sekundärmarktfonds auf. Collier Capital war zudem für viele der bedeutenden Transaktionen in der Branche verantwortlich. Dazu gehörten der Kauf des Private-Equity-Portfolios von NatWest für 1 Milliarde US-Dollar von der Royal Bank of Scotland, der erste bedeutende Erwerb eines Wagniskapitalportfolios von Lucent's Bell Labs und der Kauf des Portfolios von Abbey National über 900 Millionen US-Dollar.

Zu den jüngsten Transaktionen des Unternehmens gehören der Erwerb des integrierten Finanzportfolios der Bank of Scotland von der Lloyds Banking Group und Crédit Agricole.

Kontakt:

Volker Northoff
Northoff.Com Public Relations
Frankfurt/Main
+49 (0)69/408980-00
info@northoff.com